

LE POSSIBILITÀ DI UNA CAPTIVE

di FABRIZIO AURILIA



IL MERCATO DELLE
IMPRESE ASSICURATIVE E
RIASSICURATIVE CREATE
ALL'INTERNO DI UN'AZIENDA
PER ASSICURARE RISCHI
SPECIFICI (E SPESSO
NON ASSICURABILI) STA
AUMENTANDO: ENTRO IL
2028, SECONDO SWISS RE,
RAGGIUNGERÀ IL VALORE DI
250 MILIARDI DI DOLLARI A
LIVELLO GLOBALE

Recentemente **Eiopa** ha pubblicato un parere sul mercato assicurativo e riassicurativo delle società *captive*. Se ne parla poco, soprattutto in Italia, ma Solvency II tiene conto anche della natura specifica di questo tipo di strumento assicurativo. Lo scopo del documento pubblicato dall'Autorità di vigilanza è di facilitare la supervisione risk-based e proporzionale sul mercato delle captive, nonché armonizzare ulteriormente le pratiche nel campo da gioco sempre più uniforme all'interno dell'Unione Europea. Secondo il regolatore di settore, è necessaria un'ulteriore convergenza delle pratiche di vigilanza tra le autorità nazionali competenti, che sono chiamate a tener conto delle specificità nazionali, nel contesto del mercato unico.

Le captive sono in tutto e per tutto società di assicurazione e/o di riassicurazione create da un'azienda,

spesso una grande impresa o la capogruppo di un conglomerato, per assicurare i rischi propri. I gruppi industriali e finanziari che si sono dotati di una captive beneficiano, tra le altre cose, di costi assicurativi contingentati, ma si sobbarcano anche l'onere di assicurare rischi normalmente non assicurabili. Si tratta di strumenti per la gestione di rischi di ampia dimensione, ma negli ultimi anni queste soluzioni si stanno estendendo anche a organizzazioni meno complesse, con costi fissi meno elevati.

IN ITALIA UN MERCATO CONTENUTO

Negli ultimi 30 anni, stando ad alcuni dati riportati da **Swiss Re**, il mercato captive globale ha registrato una crescita significativa. Oggi, secondo l'*AM Best Captive Center*, ci sono nel mondo oltre 7.000 captive rispetto

alle circa 1.000 che operavano nel 1980. La maggior parte di queste hanno la licenza per operare come società di riassicurazione giacché è spesso troppo costoso operare come un assicuratore primario.

Tra il 2019 e il 2022 il mercato globale dell'assicurazione captive è aumentato del 24,8% a circa 72 miliardi di dollari (2021), mentre entro il 2028, secondo Swiss Re, raggiungerà il valore di 250 miliardi.

E nel nostro paese? “In Italia, a oggi, operano meno di 15 società captive, un numero esiguo rispetto a paesi vicini come Francia e Svizzera”, spiega **Yann Krattiger**, head alternative risk transfer Emea, di **Swiss Re Corporate Solutions**. “Attualmente – continua – ci risulta che ci siano solo due società captive stabilite e autorizzate a operare in Italia, le cosiddette *captive onshore*, mentre le altre sono *captive offshore*, cioè società attive nel paese ma con sede al di fuori dei confini italiani, per esempio in Svizzera e in Lussemburgo”.

UNA RISPOSTA ALL'HARD MARKET

L'aumento del numero delle captive in Europa continentale negli ultimi anni è stato in gran parte una conseguenza dell'*hard market* che ha posto nuove sfide operative a livello internazionale. In un contesto di questo tipo, concordano gli analisti che si occupano del tema, l'offerta di capacità si restringe a causa delle ben note vicende economiche e politiche, ma anche a seguito delle modifiche normative, nonché in conseguenza del cambiamento climatico. Ciò ha comportato aumenti dei prezzi, carenze di capacità per le singole linee di assicurazione, con termini e condizioni di copertura da adeguare continuamente.

Le captive sono inoltre sempre più utilizzate come parte delle strategie di diversificazione del portafoglio: ad esempio, un numero sempre maggiore di strumenti assicurativi di employee benefit è sempre più spesso riassicurato attraverso le captive. Le società assicurative create all'interno delle aziende possono anche aiutare nella ricerca di strategie Esg, poiché i dati raccolti possono essere utilizzati per

LA NUOVA TENDENZA: CAPTIVE E RISCHI PARAMETRICI

Negli ultimi anni, molte aziende stanno considerando il modo in cui possono rafforzare il proprio core business con una soluzione assicurativa. “Le società captive possono dare un prezioso contributo in questo senso”, spiega Yann Krattiger, head alternative risk transfer Emea di Swiss Re Corporate Solutions. “Alcuni esempi possono essere individuati tra i produttori di automobili con le estensioni di garanzia”, aggiunge. Inoltre, nuovi rischi, come il cyber, sono spesso trattati in autoassicurazione e quindi sostanzialmente riassicurati, con il vantaggio di raccogliere internamente i dati sull'esposizione e sui sinistri. “Una nuova tendenza che potrebbe emergere in Italia – riflette Krattiger – è l'utilizzo delle captive per la gestione e il finanziamento dei rischi da catastrofi naturali grazie all'uso di tecniche parametriche”.

Swiss Re prevede che le attività di gestione dei rischi in futuro richiederanno soluzioni su misura per l'industria: l'uso di strutture captive, anche attraverso Virtual captive solution, darà un contributo decisivo e di prima linea anche nel mercato italiano.

sviluppare programmi mirati a tutte le società del gruppo, nel caso di grandi organizzazioni.

OCCORRONO CAPITALI E COMPETENZE

Le aziende italiane, o che operano dall'Italia verso l'estero, si trovano di fronte a condizioni simili. “Specialmente nella riassicurazione – sottolinea Krattiger – le captive offrono alle società industriali una maggiore flessibilità nel finanziamento del rischio e dell'ammortizzazione delle oscillazioni dei cicli di mercato”.

Tuttavia, nonostante i benefici a livello di risk management, la creazione e la gestione di una società captive sono complesse: “tale società – aggiunge il manager



– deve essere adeguatamente equipaggiata a livello di capitale, in conformità con lo standard di solvibilità europeo di Solvency II”. Le captive, come detto, “sono uno strumento adatto quasi esclusivamente alle grandi società industriali che operano a livello internazionale”, società spesso quotate: ecco un altro dei motivi per cui l’Italia ne è quasi priva.

L’Italia, però, è una grande economia fatta da piccole aziende. È proprio a causa delle dimensioni dell’economia italiana che Swiss Re ritiene che vi sia la necessità di soluzioni alternative di finanziamento del rischio. Ciò è vero anche e soprattutto in vista del numero crescente di catastrofi naturali e delle sfide di fronte alle compagnie assicurative.

Secondo Krattiger, una soluzione sarebbe una maggior diffusione delle *Virtual captive solution*, cioè strumenti che finanziano il rischio in modalità captive consenten-

do alle società industriali di emulare gli effetti nel bilancio di un assicuratore o di un riassicuratore, “affittando l’infrastruttura per un certo periodo di tempo”. In Italia sono soluzioni “meno conosciute e per questo varrebbe la pena che i gestori del rischio fossero adeguatamente formati su questi argomenti”, precisa Krattiger.

PUNTARE SU ORGANIZZAZIONE E GOVERNANCE

“Oggi, le società captive sono chiamate a gestire un ambiente più complesso che mai”, argomenta Krattiger. “Gli sviluppi basati sulla regolamentazione e le attuali caratteristiche del mercato hanno creato nuove esigenze e aspettative nel servizio ai clienti”. Secondo il manager, occorre “un potenziamento della proposta di servizio esistente”, ma anche “rivedere la configurazione organizzativa al fine di prepararsi per un approccio olistico al mercato”.

La fornitura di servizi professionali per le aziende proprietarie di captive è una priorità per il mercato, che richiede una gestione dei rischi sempre più raffinata e, di conseguenza, è necessario che anche le captive siano gestite in modo sempre più professionale. “Poiché i clienti aziendali e gli assicuratori sono impegnati nella ricerca dello stesso obiettivo, vale a dire aumentare la qualità del risk management – conclude Krattiger – dovrebbero essere interessati congiuntamente a intensificare la loro collaborazione, sviluppando correttamente un rapporto commerciale più profondo e a lungo termine”.